

Get ready for the Future of Procurement



Source to Pay Experts



Chiffres clés

20

Années
d'expérience

145

Experts

360

Clients

520

Projets



PARIS – LYON – MONTREAL – TORONTO – NEW YORK – SINGAPOUR

Digitalisation complète des processus Achats et Finance

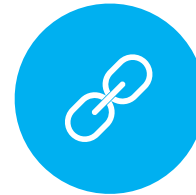
SUPPLIER
DATA CLEANSING



SOURCE TO
CONTRACT



PROCURE
TO PAY



TRAVEL &
EXPENSE



ivalua



Reseller of the Year
2019 & 2020



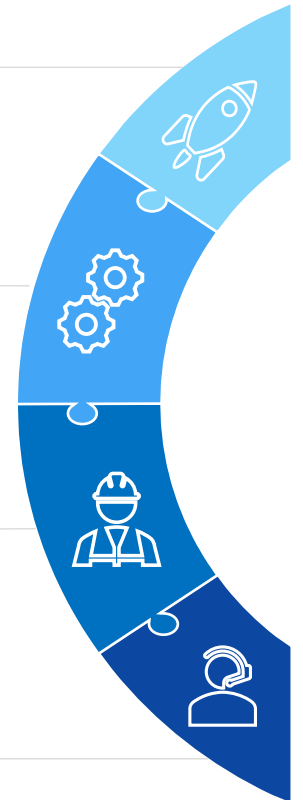
Accompagnement dans la durée

● CONSEIL

● INTEGRATION

● AMOA

● SUPPORT &
MAINTENANCE



CPO : de nouvelles priorities

Grâce à leur connexion avec les métiers, la chaîne d'approvisionnement et le marché au sens large, les Achats représentent une opportunité unique pour aider l'entreprise à renforcer sa résilience dans un monde fluctuant et incertain.

TOP 5 des priorités

- 1 Gestion des coûts accélérée par le COVID
- 2 Passer de la défense à l'attaque (le «monde d'après»)
- 3 Créer de la valeur au-delà des économies
- 4 Favoriser l'efficacité opérationnelle
- 5 Exploiter les données et l'analytique pour anticiper

Quels critères sont utilisés par les directions métiers pour évaluer la valeur des achats ?

Réduction du budget des tiers



Contribution aux coûts indirects



Rentabilité des coûts fonctionnels par rapport aux économies générées



Contribution aux coûts directs



Contribution au résultat



Enjeux élevés et complexité accrue

- L'effort de planification des actions doit être centré sur la **gestion de trésorerie**
- **L'agilité** est clé car la situation est fluctuante et différente d'un secteur d'activité à l'autre
- **La réduction des coûts** revient en tête des priorités pour les 12 prochains mois
- **La gestion des compétences** n'a jamais été aussi importante pour les achats
- L'accent mis sur le traitement des urgences a démontré **l'inefficacité des processus et la criticité des données**
- La plupart des stratégies sont désormais **tactiques** : sourcing alternatif, niveaux de stocks, éviter les perturbations de la supply chain...
- La plupart des défaillances de la chaîne d'approvisionnement sont dues à une absence de stratégie de diminution des risques pour les **fournisseurs de rang 2 et 3**
- **La technologie** apporte un avantage concurrentiel dans une situation volatile.

Comment ajouter de la valeur à l'entreprise ?

Maximiser les avantages de la technologie

Pour être totalement efficaces, les systèmes doivent être soutenus par les utilisateurs et les processus

Investir dans ses talents

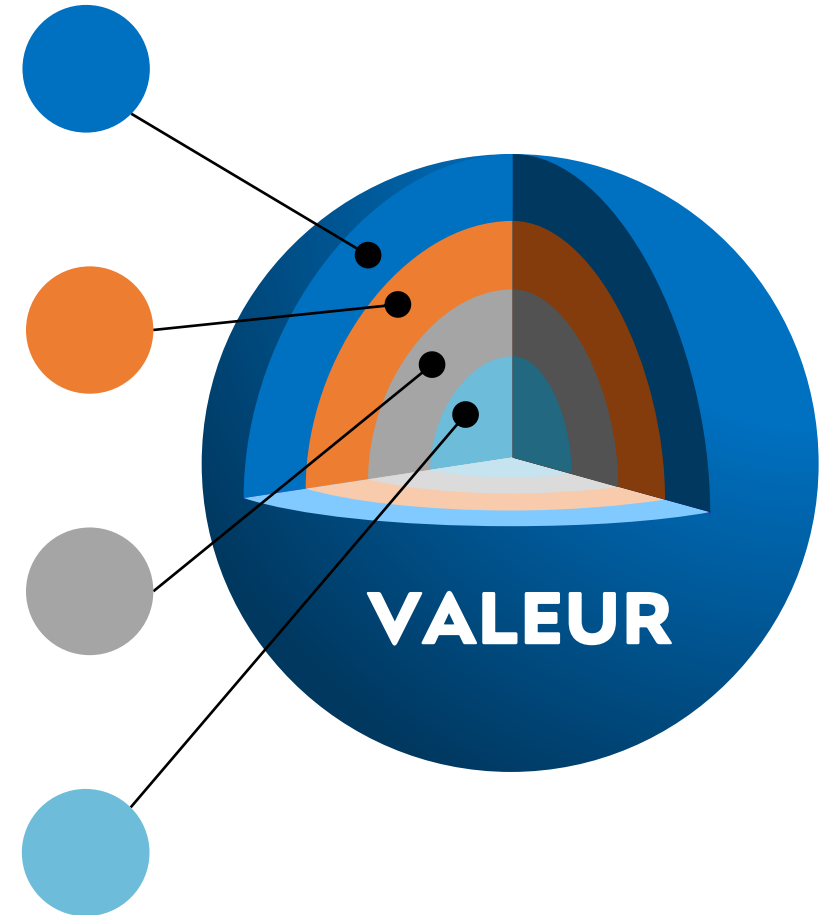
Tenir compte des aptitudes à long terme et développer les compétences stratégiques de l'équipe achats

Changer la nature et les objectifs des relations avec les fournisseurs

Revoir les méthodes de collaboration avec les fournisseurs et être ouvert à l'innovation collaborative

Améliorer la visibilité sur les risques de la Supply Chain

Grâce au déploiement d'un processus avancé de gestion des risques liés aux tiers, à l'exploitation de la donnée et de la technologie



A retenir

- Développer des moyens plus intelligents pour mettre en lumière et agir sur les données et les risques concernant les fournisseurs (à tous les niveaux)
- Repenser les stratégies d'approvisionnement en fonction des risques et élaborer des plans de gestion des risques plus solides
- Augmenter le partage des risques et / ou les contrats basés sur la performance
- Améliorer l'apport de valeur venant de partenaires stratégiques grâce à des programmes de collaboration et de développement avec les fournisseurs
- Construire une infrastructure numérique flexible et connectée soutenue par des données fiables et précises
- Déterminer les capacités de modélisation de scénarios pour améliorer la planification et la résilience

**La technologie
est
LA nouvelle
stratégie des
achats**

4 bonnes raisons de choisir Fluxym



Un partenaire qui connaît votre métier et vos enjeux

Experts du Source-to-pay
depuis 20 ans



Une continuité de service à l'international

Des équipes présentes
sur 3 continents



Un expert à chaque phase de votre projet

Advisory - Intégration
Support & TMA



La garantie d'une mise en œuvre optimale

Revendeur & Intégrateur
Ivalua

Une expertise Ivalua reconnue



TOP 3 des partenaires revendeurs et intégrateurs Ivalua Monde



55 consultants certifiés



Ivalua Center of Excellence
(Knowledge Center, conception, interfaces...)



Un large panel de compétences : Chef de projet, Business Analyst, SME, Architectes...



The majority of its deals are implemented with one of its many partners. **Fluxym** is one of Ivalua's **top-three integration partners.** »

Gartner

Plus de 100 projets Ivalua réussis depuis 2016





PARIS . LYON . MONTREAL . TORONTO . NEW YORK . SINGAPORE

www.fluxym.com